

Beschaffungsmanagement Revue de l'acheteur

Fachzeitschrift für Einkauf und Supply Management



Freihandelsabkommen
Chancen für Schweizer
Importeure auf dem
internationalen Markt

Seite 8

Fünf Erfolgsfaktoren
Ein Blick auf die Schweizer
Wirtschaft aus der
Sicht von Hans Hess

Seite 22

Le procure.ch PMI
indique pour le mois
de juin une conjoncture
suisse toujours solide

page 36

Inhalt/Contenu

2 Editorial & Impressum

3 Beschaffung und Recht/öffentliche Beschaffung Achats et droit/Marchés publics

- 3 Effiziente Beschaffung für die Verwaltung
- 6 Multinationale Konzerne schränken Wettbewerb ein
- 8 Chancen für Schweizer Importeure

12 Praxis & Forschung/Pratique & Recherche

- 12 So stark, wie deine Lieferanten dich tragen
- 14 Neugestaltung für mehr Effizienz
- 16 Elektronisch effizient beschaffen

20 Events & Bildung/Événement & Formation

- 20 Die vielen Gesichter des Einkaufs
- 22 Erfolgsfaktoren für eine Industrie mit Zukunft
- 28 Les nombreux visages de l'achat
- 30 Vorbereitungslehrgang EinkaufsleiterIn HFP
- 32 Cours de préparation Responsable Achats EPS

34 Märkte & Trends/Marchés & Tendances

- 34 PMI Juni 2011
- 36 PMI juin 2011
- 38 Metallmarkt
- 39 Stahl- und Rohwarenpreise
- 41 Preisindex
- 42 Indice des prix

43 Kurzmeldungen/Brèves

- 43 Crowdsourcing bei «Wer liefert was?»
- 43 Buchtipp – Der agile Einkauf
- 43 Bern: Sektionsveranstaltung
- 44 Firmenporträt Sapa Aluminium Profile AG
- 44 Neue Mitglieder/Nouveaux membres
- 44 Offertenportal-Kooperation
- 45 Dank Leckortung Effizienz steigern
- 45 Beschaffung über E-Portal
- 45 Événement section Romandie sud

46 Bezugsquellen/Sources d'approvisionnement



6

Thomas Knecht leitet den Kompetenzbereich Einkauf und Kooperationen beim VBS armasuisse



12

Den Aufschwung ohne Engpässe meistern (Frank Sundermann)



28

Patrick Monney est le nouveau Vice-Président du comité de procure.ch

So stark, wie deine Lieferanten dich tragen

Vom katalonischen Turmbau und der Sicherung von Lieferantenkapazitäten

Makroökonomisch sieht der Wirtschaftsaufschwung XXL toll aus. Mikroökonomisch ist der Aufschwung in vielen Unternehmen aber so gross, dass er fast den Betrieb lahmlegt. Die Auftragsflut in zahlreichen Firmen ist erdrückend. Es fehlen die Kapazitäten in der Konstruktion, Montage und insbesondere im Einkauf.

Mit einem externen Wertschöpfungsanteil von 50 bis 60% in vielen Unternehmen kann eine zu dünne Lieferantendecke aktuell zur Schwachstelle werden, die alles zusammenbrechen lässt.

Mich erinnert dies an die Menschenpyramiden aus Katalonien, den Castellers. Mehrere Unterleute dienen als Stütze des Kerns. Um sie herum werden Leute gruppiert, die dem Kern innere Stabilität verleihen und im Falle eines Einsturzes der Pyramide abfedern. Was für den Zuschauer wie ein Gewimmel von Ameisen wirkt, hat eine exakte Ordnung. Die Teilnehmer sind gezielt ausgewählt: kräftige für den Unterbau, gelenkige und leichte für die Spitze. Ihr Wahlspruch lautet, entsprechend der erforderlichen Eigenschaften «força, equilibri, valor i seny» («Kraft, Gleichgewicht, Mut und Geist»).

Woher bekommen Sie Ihre Castellers? Haben Sie genug für Ihren XXL-Turm? Und was tun Sie, damit diese nicht zum Mitbewerber abwandern?

Diese Fragen dürfte sich aktuell viele Einkaufsleiter stellen. Wir

von Durch Denken Vorne Consult wollen hierzu einige Denkanstöße geben, wie die Lieferantenbasis gesichert werden kann:

Lokales Lieferantennetzwerk

Jahrelang ging der Trend Richtung Osten, um neue Lieferanten zu qualifizieren. Neue Lieferanten aus heimischen Gefilden wurden kategorisch ausgeblendet. Dabei sind jetzt Unternehmen, die schnell auf Leistung kommen und mit denen man sich auch ohne Dolmetscher versteht unverzichtbar. Lokale Messen wie die FMB des OWL Maschinenbau sind jetzt wichtig, um Kontakte in der Region zu knüpfen.

Aktives Beschaffungsmarketing

Sie sind nicht der Einzige, der aktuell Ausschau nach Lieferanten hält. Und warum sollte der Lieferant gerade Ihnen seine Dreh- und Fräskapazitäten zur Verfügung stellen? Die Zeiten, in denen er um Aufträge wie bei Ignazio Lopez bittstellen musste sind vorbei. Nicht umsonst heissen einige Einkaufsabteilungen Beschaffungsmarketing, da diese um Ihre Lieferanten werben. Zeigen Sie



Frank Sundermann

ist Gründer und Inhaber der Unternehmensberatung Durch Denken Vorne Consult., die innovative Beratungsansätze für das Beschaffungsmanagement und das Value Engineering (Wertanalyse Plus) bietet. Hierbei nimmt das Zusammenspiel von Einkauf, Technik und Lieferant eine zentrale Position ein.

sundermann@durchdenken-vorne.de
www.durchdenkenvorne.de

dem potenziellen Partner seine Perspektive auf, hinsichtlich Leistungsspektrum und Volumen. Wenn Sie zu einer grösseren Unternehmensgruppe gehören, dann nutzen Sie dieses für sich, da es dem Lieferanten Sicherheit vermittelt.

Speak human

Wer unter Kontakt aufnehmen versteht, eine allgemeine E-Mail oder eine konkrete Anfrage über die ERP-Faxschnittstelle zu versenden, der wird in den seltensten Fällen eine Antwort bekommen. Wenn Sie die Lieferanten für sich begeistern wollen, dann greifen Sie zum Telefonhörer und sprechen mit dem Geschäftsführer des Zulieferers. Bauen Sie eine persönliche Beziehung zu ihm auf. Laden Sie ihn in Ihr Unternehmen ein, damit er besser versteht, was Sie benötigen. Nur dann wird Ihre Anfrage auch bearbeitet.

Kurzes Profil, kurze Anfrage

Damit aber auch Sie ein besseres Bild von Ihrem neuen Partner bekommen, sollten Sie einen kurzen Profilbogen haben. Die Betonung liegt hier auf kurz, da dieser nur dann gewissenhaft ausgefüllt wird, wenn er sich auf das Wesentliche beschränkt (Mitarbeiterzahl, Fertigungsmöglichkeiten, Referenzen etc.). Auch für eine erste Anfrage sollten Sie ein fest definiertes An-

fragepaket haben. Dies erleichtert später die Bewertung und den Vergleich mit bestehenden Lieferanten.

(Hoher) Besuch vor Ort

Fällt beides positiv aus, dann besuchen Sie den Lieferanten vor Ort. Binden Sie ggf. Ihren Einkaufsleiter oder Ihren Geschäftsführer mit ein, um die Wichtigkeit von Ihrer Seite zu unterstreichen und auch eine Marschrichtung für Ihr Unternehmen aufzuzeigen. Bereiten Sie auch ein Bestellpaket vor, welches dann vor Ort besprochen werden kann. Hierdurch können ggf. konkrete Fragen bei einer Erstzusammenarbeit geklärt werden (z.B. Zeichnungsbesonderheiten, Montagehinweise). Aber auch offene Punkte aus der Anfrage und dem Profilbogen sollten von Ihnen angesprochen werden.

Terminmanagement

Das häufigste Problem sind aktuell Lieferterminverzögerungen. Wenn Sie mit einem Partner in eine Zusammenarbeit gehen, dann zeigen Sie von Anfang an, dass Ihnen Verlässlichkeit sehr wichtig ist. Fordern Sie AB-Termine, die eingehalten werden. Bei grösseren Gewerken oder Baugruppen fordern Sie einen Zeitplan ein und prüfen Sie diesen hinsichtlich der Machbarkeit. Nicht selten hat sich ein Zulieferer in der Halbzeugbeschaffung verschätzt.

Verlässliche Kapazitätsplanung

Der Lieferant plant Sie in seine Kapazitätsplanung nur dann mit ein, wenn er von Ihnen kontinuierlich Aufträge erhält. Dies setzt auf Ihrer Seite auch eine entsprechende Planung voraus. Hierfür ist ein Werkzeug zur Beschaffungsvorschau aufzubauen, welches sich auf die Forecast-Planung des Unternehmens oder des Vertriebes stützt. Die daraus resultierenden Kapazitäten sind regelmässig mit den Partnern abzustimmen. Es gibt sicherlich noch drei, vier weitere Punkte, die aber den Rahmen dieses Artikels sprengen würden. Ein Punkt sollte aber noch hervorgehoben werden, und der lautet: Beginnen Sie jetzt damit!

Nicht selten höre ich Einkaufsleiter, die sagen, dass dies alles richtig ist, sie aber keine Zeit dafür haben, da ihre Mitarbeiter Bestellungen abarbeiten müssten. Ich verweise wieder auf die Castellers: Auch diese können immer wieder vorne mit ihrem Schmalspur-Turmbau anfangen, wenn nicht ausreichend Unterbau da ist. Am Anfang kann man sich Aushilfs-Castellers wie zum Beispiel Berater, bedienen, die Turmbau-Know-how und -Werkzeug mitbringen. Aber langfristig muss dieses in der eigenen Gemeinde (Unternehmen) verankert werden, da ihr Turm nur so dauerhaft XXL wird. ■